

ДИАГНОСТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БЛОКА

Где именно и сколько теряет ваш бизнес — в цифрах, а не на словах

1

ниша: 1 · аудитория: B2B

ИТОГ ДИАГНОСТИКИ

Растёте не в полную силу

База есть, но несколько систем ограничивают рост и съедают прибыль. Главное ограничение роста — **собственник**: Продажи замкнуты лично на вас. Компания не может расти быстрее ваших 24 часов в сутках.



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТЕРИ



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА



при устранении найденных причин

Это не наши слова — это ваши ответы: вашей целью на год вы назвали «вырасти в 1.5–2 раза», главной проблемой — «мало лидов».

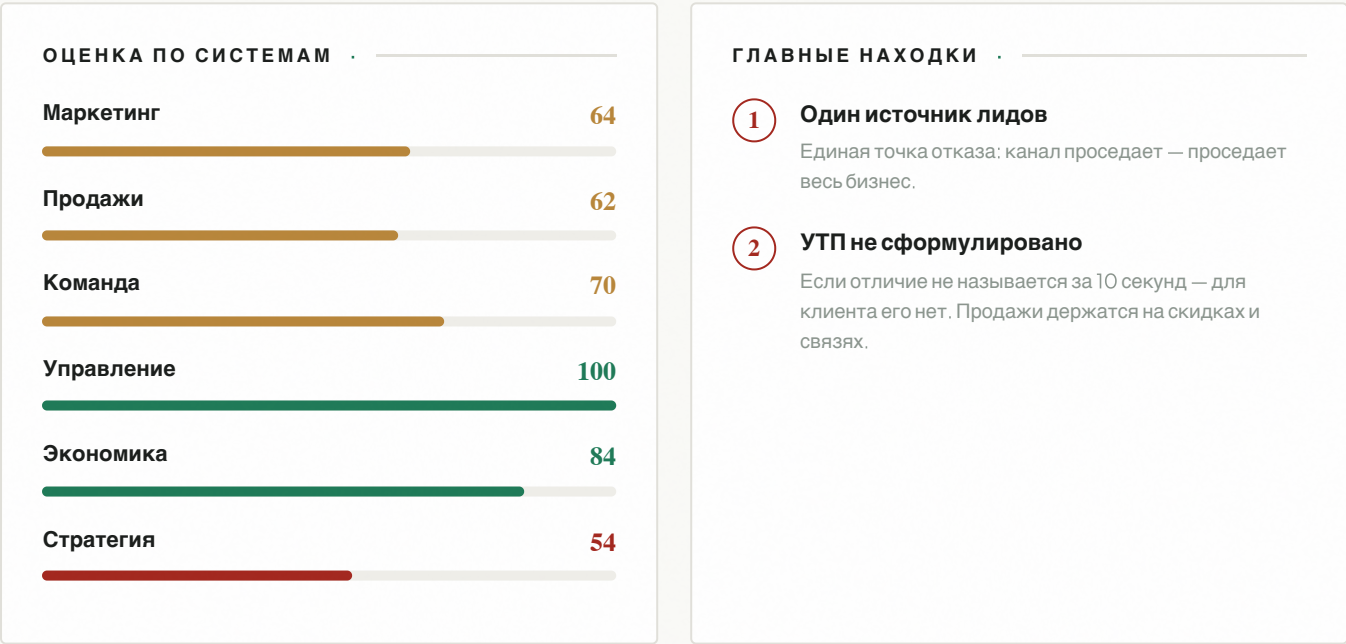
ТРИ ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ

- 1 Один источник лидов
- 2 УТП не сформулировано

ДИАГНОСТИКА ПО СИСТЕМАМ

Шесть систем, которые определяют рост

Каждая система оценена независимо. Слабое место здесь — не повод для вины, а точка приложения усилий с наибольшей отдачей.



ЦЕНА БЕЗДЕЙСТВИЯ

Во что это обходится в рублях

Модель считает разрыв между текущими показателями и рыночной нормой — по вашим же цифрам: чек, конверсия, маржа, объём лидов.

⚠ Для проверки: расчётная выручка по воронке заметно расходится с указанной. Рекомендуем сверить цифры на сессии.

ПОТЕРИ · _____

Потерь не выявлено

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА · _____

Недостаточно данных

С ЧЕГО НАЧИНАТЬ

Порядок действий по приоритету

РЕКОМЕНДАЦИИ

- 1 Снять продажи с собственника: нанять первых менеджеров и передать им регулярные сделки, оставив себе только стратегические.
- 2 Поднять конверсию: аудит воронки, прослушка диалогов, работа с возражениями и скоростью ответа на заявку.
- 3 Запустить работу с базой: повторные касания, допродажи и реактивация старых клиентов — самые дешёвые деньги в бизнесе.
- 4 Диверсифицировать источники лидов: минимум 2–3 работающих канала вместо одной точки отказа.

ПОЧЕМУ НАМ МОЖНО ВЕРИТЬ

Методология проверена в бою

×2

выручка филиала СДЭК за 6 месяцев
— филиал вернулся в топ-5 сети
ЛОГИСТИКА · B2B/B2C

100 млн

планка MarketGuru, не покорявшаяся
3 года, взята новой связкой РОПов
IT-ПЛАТФОРМА · SAAS

12.5 млн

выручка UNIBOX с нуля за 8 месяцев —
отдел построен с чистого листа
ФУЛФИЛМЕНТ

ПРИЛОЖЕНИЕ

Полный лог сканера · 17 наблюдений

Все сигналы, найденные системой по ходу диагностики — от критичных до второстепенных.

- Маржа ниже 15% — любая ошибка в маркетинге или продажах съедает прибыль целиком. Это зона повышенного риска.
- Один канал лидов — единая точка отказа. Отключается канал — отключается бизнес.
- Конверсия 1% означает: 9 из 10 лидов, за которые вы уже заплатили, уходят к конкурентам или «в никуда».
- Повторных продаж 1% — вы каждый месяц покупаете выручку заново по полной цене. Повторная продажа стоит в 5–7 раз дешевле новой.
- Продажи держатся на собственнике (–20). Отдел не продаёт — отдел оформляет. Масштабирование упирается в ваши 24 часа в сутках.
- Уже потрачено 1 ₽ без результата. Это не аргумент «подождать ещё» — это аргумент сменить подход, а не пробовать шестой раз то же самое.
- Если УТП не формулируется за 10 секунд — его нет и для клиента. Продажи в таком случае держатся на скидках и личных связях.
- Разовый продукт — тогда решают чек, конверсия и рекомендации. Модель перенастроена.
- Не хватает одной ключевой роли — это ограничитель скорости роста.
- Поиск только начат — самое время делать его системно: профиль, воронка, конкурс, а не «по откликам».
- Названо узкое место. Сверху с цифрами — часто настоящий тормоз не там, где кажется.
- Слабое звено — продажи. Проверим гипотезу цифрами воронки.
- $LTV/CAC = 1.0$. Ниже нормы 3:1 — масштабирование трафика сейчас будет сжигать прибыль.
- $ROMI 1\%$ — реклама не окупается. Масштабировать нельзя — сначала чинить воронку.
- «Мало лидов» — сверим: часто лиды есть, но теряются в обработке.
- Зафиксировал. Обычно за «не доходят руки» стоит отсутствие человека, который отвечает за это головой.
- «Останемся на месте» на живом рынке = медленное отставание. Цена бездействия — справа.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Диагностика показала **где**. Стратегическая сессия покажет **как**.

На сессии разбираем вашу воронку в деталях и собираем план: как закрыть найденные потери и превратить потенциал роста в выручку. Оплата по этапам — не устроил результат, выходите без штрафов.

ЗАПИСАТЬСЯ

t.me/klimenko_prod

САЙТ

closery.ru

ОСНОВАТЕЛЬ

Николай Клименко